

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIIIa. LEGISLATURA
QUINTO PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 3017 DE 1994

AGOSTO DE 1994

COPIA DEL ORIGINAL SIN CORREGIR

ASOCIACION DE INDUSTRIAS TEXTILES DEL URUGUAY

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION DEL DIA 10 DE AGOSTO DE 1994

25x

A S I S T E N C I A

Preside : Señor Senador Jaime Pérez -ad hoc-

Miembros : Señores Senadores Dante Irurtia y Américo Ricaldoni

Invitados especiales : Representantes de la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay, señores Pablo Illarieti (Presidente); Norberto Cibils, Daniel Pajchman y Manuel Saens

Secretario : Señor Lorenzo A. Saavedra

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 13 minutos)

Damos la bienvenida a los representantes de la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay y les ofrecemos la palabra a fin de que expongan los motivos de su visita.

SEÑOR ILLARIETI.- La inquietud que el sector algodón de la industria textil quiere acercar a conocimiento de los integrantes de la Comisión de Industria y Energía del Senado está vinculada a la temática de prácticas desleales de comercio. En otras oportunidades, la Asociación de Industrias Textiles estuvo presente en esta Comisión y en su homónima de la Cámara de Representantes, comentando la problemática en general del sector textil. En función del momento en que se desenvuelve esta actividad y de las recientes medidas del Poder Ejecutivo, es que solicitamos esta audiencia --la que desde ya agradecemos-- para puntualizar nuestra preocupación sobre el régimen de defensa contra prácticas desleales de comercio.

Sabemos que este tema es polémico y que determinados sectores --particularmente ciertos grupos de importadores-- tienen una visión casi opuesta en sus intereses a la que nosotros estamos representando. El negocio textil tiene una especificidad a nivel internacional, reconocida, porque todavía no está regido por el GATT, sino por el Acuerdo Multifibras. Recién en la culminación de la Ronda Uruguay se

fija un período de convergencia de diez años para que las regulaciones internacionales que se aplican al comercio de textiles se asimilen a la normativa general del GATT. Nuestro país sufre las consecuencias de este acuerdo, en tanto es un exportador de productos laneros, pero no lo aplica en el ordenamiento y regulación de su mercado interno. En la medida en que se ha profundizado la apertura de la economía de un modo irrestricto hacia todos los orígenes de mercaderías, nuestro mercado interno se ha visto sujeto a una multiplicación de la oferta internacional y, por ende, es pasible de sufrir distintas prácticas de comercio desleales --no sólo el "dumping"-- con precios no normales. Tanto en el Acuerdo Multifibras como en el Reglamento Antidumping de la Comunidad Económica Europea --en parte recogidos por el Decreto 315 de julio del año pasado, que determina la operativa por la que el Poder Ejecutivo puede fijar precios mínimos de exportación-- existe una serie de definiciones sobre qué es un precio normal y qué es un precio de exportación. Los precios mínimos de exportación son precios oficiales que representan la base imponible; es decir que sobre ellos se calculan los tributos y se fija un recargo móvil, que es la diferencia entre ese precio oficial y el precio CIF declarado. Evidentemente, pretende ser un instrumento duro contra las prácticas de subfacturación o de distorsión de precios normales.

Lamentablemente, los distintos planteos que la industria ha hecho a la Administración respecto de la trascendencia de tener una norma eficaz contra prácticas desleales de comercio no han tenido el eco necesario. Inclusive, en la última etapa, los industriales hemos participado en distintas reuniones con los importadores, tratando de conciliar los intereses y corregir determinadas falencias que podía

contener la norma precedente, pero estas propuestas no fueron recogidas en el último Decreto, que es del 8 de julio pasado. Para mejor simplificación del tema, queremos centrar nuestra preocupación en tres ítems de ese Decreto que fija precios mínimos de exportación para productos textiles. Uno de ellos --quizás el más grave de todos-- es que el Decreto fija precios mínimos de exportación para tejidos, pero no para confecciones o prendas. En realidad, el 92% del comercio textil se hace a nivel de productos terminados, es decir, de prendas, por lo que al fijar únicamente precios sobre los tejidos, para calcular el correspondiente a las prendas aplica factores de valor agregado.

El decreto incurre en una simplificación, en el sentido de que todas las prendas tienen un 75% de valor agregado respecto del tejido constitutivo. Entendemos que ese factor del 75% no responde a la realidad del valor agregado, sino que está muy por debajo de lo que efectivamente se verifica en el mercado. Para ejemplificar, deberíamos decir que si el decreto estuviera correcto, si un determinado metro de tejido cuesta $ 10, es decir unos U$S 2 --estamos hablando de un tejido crudo o importado--, la prenda debería costar $ 17,50, es decir, unos U$S 3. Pensamos que, evidentemente, la relación entre prendas y tejidos es mucho mayor. Hemos presentado distintos estudios, algunos de ellos basados en las corrientes de exportación de prendas y tejidos del Uruguay, y hemos extraído las relaciones respectivas. Asimismo, hemos aportado información estadística de la Comunidad Económica Europea y, en definitiva, ese 75% nunca podría ser inferior a una cifra que oscile entre el 130% y el 135%. Eso genera que el precio mínimo de exportación que efectivamente se está aplicando en las exportaciones de prendas, sea muy bajo, tanto que el recargo móvil residual que se aplica sobre las importaciones es notoriamente insuficiente para corregir lo que denominamos prácticas desleales de comercio, así definidas en el decreto.

Este es un punto de clara discrepancia en el que no hemos podido convencer a los técnicos acerca de la validez de nuestros argumentos; y, realmente, a pesar de haber aportado información internacional incontrastable, hemos quedado un tanto desconcertados por no saber qué otro elemento podemos acercar al estudio de la Comisión.

Por otra parte, el cambio del Sistema de Bruselas para la Nomenclatura de Mercaderías al Sistema Armonizado, que tuvo lugar en julio de 1993, generó una transformación muy profunda en la codificación de los productos de importación. En particular, en el sector textil se registra un efecto multiplicador, porque si anteriormente en el universo textil había 600 posiciones, en este momento superamos las 2.000. Este cambio en la nomenclatura dificulta, evidentemente, la fijación de los precios mínimos por todos los elementos sustitutivos o equivalentes de uso que puedan estar identificados en distintas partidas.

Por otro lado, como en este proceso de apertura existe el concepto de que las medidas o restricciones no arancelarias deben ir disminuyendo en su cuantificación, la consecuencia inevitable es que si antes teníamos cien precios de referencia que cubrían cien productos, hoy debemos tener menos de cien precios mínimos de exportación, pero que cubren porcentualmente una cantidad de productos aún menor por este efecto multiplicador del cambio de nomenclatura.

Esto, que es bastante complejo de explicar, determina que en los sucesivos decretos haya quedado sin cobertura --es decir, fuera del alcance de los precios oficiales una gran cantidad de productos altamente sensibles a la industria. Entendemos que no fue el objetivo dejarlos sin un precio oficial --insisto, contra las prácticas desleales de comercio--, pero en virtud de una mezcla de aritméticas han sido descartados de un modo muy lesivo a la capacidad de oferta de la industria nacional.

Como último punto decimos que nos preocupa que, siendo el Decreto Nº 315/93 --decreto marco de los precios mínimos-- un instrumento que

habilita la fijación de precios oficiales por períodos de hasta doce meses, estemos en forma recurrente manejándonos con elementos de cuatro o cinco meses de vigencia. Esto dificulta, cuando no inhabilita, determinada fijación de políticas de industria y, además, nos descoloca permanentemente en cada cambio de temporada, porque nuestra inercia de producción para atender una temporada de verano o de invierno excede el período de los cuatro meses, que corresponde a la fijación administrativa de los precios. Por lo tanto, existe siempre una flexibilidad comercial del importador al recurrir al mercado internacional en vez de hacerlo hacia la oferta interna.

¿Qué consecuencias tiene todo esto? Evidentemente, varias empresas de nuestro sector han cesado en su actividad y las restantes nos hemos ido achicando en el nivel de ocupación, aumentando así la capacidad ociosa y dificultando las posibilidades de reactivación. Esto sucede a la vista de un cambio esperable en la evolución de los índices, tipo de cambio y costo interno o eventuales demandas agregadas, a consecuencia del proceso de integración. Entonces, a partir de ahora podemos empezar a vislumbrar cuáles van a ser las reglas de juego, por lo menos, en primera instancia.

No nos sentimos alcanzados por cierto tipo de conceptos como pueden ser los neoproteccionistas o los tendientes a proteger con restricciones no arancelarias nuestros niveles de ineficiencia. No queremos ser ineficientes, en términos comparativos, ante los desafíos que nos impuso el Tratado de Asunción en cuanto a una apertura de la economía ordenada. Nuestro sector ha realizado inversiones desde 1985 hasta 1992 en forma casi ininterrumpida y luego, evidentemente, se ha registrado una caída en la tasa de inversión, producto de un permanente

descenso en los niveles de actividad que hacían poco sostenibles las decisiones de riesgo. De todas maneras, tenemos vocación eficientista. Sin embargo, creemos que el término de ser competitivo necesita un parámetro de referencia. No tenemos ninguna duda acerca de que podemos ser competetivos con la Argentina, el Brasil o con economías de mercado de libre competencia, aunque nunca lo podemos ser con los costos del Lejano Oriente, donde se practica el "dumping" técnico o el social, que merecen un reconocimiento o una regulación en el comercio textil a nivel internacional. Como una referencia de los parámetros con que se ha manejado la Comisión Técnica que fijó los precios mínimos, podemos decir que estos son normales y se han calculado utilizando los salarios vigentes en China continental como elemento de apreciación de valor agregado de la materia prima o producto terminado. La remuneración que se percibe en China continental, según las estadísticas internacionales, es la décima parte de nuestro salario promedio. Por ende, si unimos a ello que se valoran todos los consumos energéticos al 50% de la tarifa vigente en el Uruguay habría que preguntarse qué opción tenemos para pagar el 50% de nuestro insumo energético de UTE o de ANCAP. Evidentemente, de esto surge que el precio normal que se ha calculado sea absolutamente irrisorio frente a los del mercado internacional de libre competencia, reconocido por el Acuerdo Multifibras, lo que puede interpretarse con un criterio positivo del Decreto Nº 315/93. Al no haber procedido de ese modo, tenemos precios básicos inferiores a los normales y un efecto multiplicador que es este factor de valor agregado de las prendas respecto a los tejidos, es decir, un 75% en vez de una cifra aproximada al 130%.

La apertura de una cantidad de rubros debido al cambio de sistema de nomenclatura, deja a una cantidad de productos sin protección y la vigencia que posee nos coloca en una situación de agonía permanente, porque si bien se fija por cuatro meses, es necesario contar con los expedientes 60 días antes de la fecha de vencimiento. Por tanto, vivimos en una situación en la cual la única estrategia posible es optimizar la coyuntura, lo que implica una negación del concepto industrial.

Queremos acercar nuestra preocupación a esta Comisión del Senado, a fin de que conozcan la versión de este sector. Además, pensamos que sería conveniente que los señores senadores pudieran disponer de una copia de la documentación que, en su momento, presentamos a la Comisión Técnica que trabaja en el ámbito del Ministerio de Economía y Finanzas. Por otro lado, si los miembros de la Comisión tienen alguna pregunta que formularnos, trataremos de brindarles la información que está en nuestro poder.

SEÑOR SAENS.- El grupo algodonero que representamos en este momento, nuclea a varias empresas que se dedican al algodón o a las fibras sintéticas. Estamos realizando visitas a los Ministerios o a aquellas entidades que tienen un delegado dentro de la Comisión creada por el decreto que regula los precios mínimos de exportación. En ese sentido, y si bien todavía no hemos terminado con las visitas, nos hemos encontrado en la situación de que no todos los delegados opinan que dicho decreto contempla a los productos textiles. Es decir que no tuvieron más remedio que dictar el decreto con su redacción actual, debido a las directivas que se les impartieron a pesar de que son

conscientes que en él no se contempla al sector textil.

Por nuestra parte, no sólo queremos informar sobre este tema y la situación que estamos viviendo, sino también lograr una modificación en la redacción de este decreto --antes de que venza en diciembre próximo--, aunque debemos aclarar que en ningún momento pretendemos eliminarlo.

Por otro lado, queremos poner en conocimiento de los señores senadores que nuestro sector está tomando medidas a fin de contratar técnicos europeos, a efectos de realizar un estudio de toda la industria textil uruguaya y elaborar un plan de reconversión. Vamos a intentar que estos técnicos puedan estar en nuestro país lo antes posible, a fin de que en el nuevo período legislativo podamos presentar un proyecto relativo al sector privado que necesita el apoyo y la existencia de una política industrial. En nuestra opinión, es necesario que el Gobierno determine si existe interés en establecer una política industrial y que fije ciertas bases, aunque aclaro que no estamos solicitando una ayuda o un aporte financiero.

SEÑOR CIBILS.- En lo que tiene que ver con este sector, quisiera brindar a la Comisión algunas cifras que pueden ilustrar sobre su situación.

Las hilanderías, tejedurías, tintorerías y terminación trabajan con algodón, fibras sintéticas o artificiales, polyester, viscosa, acrílico; y el sector varios realiza manufacturas sobre diversos productos textiles a partir de hilados y tejidos. Este sector agrupa más de 40 empresas y tiene un total de alrededor de 3.500 personas ocupadas en este momento, lo que significa prácticamente el 50% del total de la industria textil uruguaya. Los productos de nuestro sector

se destinan básicamente al mercado interno y a la exportación en la región, utilizando los Convenios del PEC y el CAUCE, y también se realiza exportación indirecta por medio de otros productos que cuentan con insumos textiles en su composición. En algunos casos se exporta a México y a otros mercados extra-regionales.

Es importante aclarar que el sector se encuentra en una etapa recesiva. En los últimos años se ha reducido la cantidad de empresas, ya que muchas han debido cesar su actividad a raíz de distintos problemas. La cantidad de personal ocupado en el sector ha disminuido porque, por un lado, algunas empresas cerraron y, por otro, porque se ha producido --es decir, en aquéllas que continúan trabajando-- un proceso de modernización y mejora en la productividad, a efectos de poder competir.

En los últimos años las empresas han invertido U$S 20:000.000. Se trata de un sector que tiene competitividad al punto de que las empresas que están en actividad pretenden seguir compitiendo en la región. Con ese fin, necesitamos que se establezcan mecanismos que constituyan una defensa efectiva contra las prácticas desleales de comercio. En ese sentido, podemos ver lo que ha hecho la Comunidad Económica Europea, al defenderse de productos en condiciones de "dumping"; las medidas que ha tomado México al establecer recargos muy altos para las importaciones de productos textiles, vestimenta y otros rubros desde China; o incluso, la Argentina, que aplicó derechos específicos a la importación de productos textiles y vestimenta. En nuestro país parece que damos condiciones libres para que ingresen los saldos de temporada y las liquidaciones de las tiendas de Nueva York, productos de Indonesia y mercadería de segunda clase de otros países.

Esa actividad produce márgenes de ganancia para algunas personas, pero no genera trabajo para la industria que necesita operar durante varios años a efectos de realizar inversiones y capacitar al personal, ya que contamos con un capital muy importante en instalaciones y en personal capacitado durante años de entrenamiento, que se está perdiendo por no contar con condiciones para darle empleo.

SEÑOR RICALDONI.- Pienso que, en primer lugar, sería conveniente contar con una copia del documento que nuestros invitados han entregado en varias dependencias del Poder Ejecutivo. Evidentemente, se trata de un tema muy importante.

En segundo término, el señor Saens manifestó que la industria textil está por contratar la realización de una serie de estudios y que también ha invertido U$S 20:000.000. Además, expresó que hay una disminución de esa industria generada por el cierre de varias empresas o por reducciones de personal en el caso de aquellas que permanecen en actividad. Desearía saber si esa situación está referida a toda la industria textil o sólo al sector que representan nuestros invitados.

SEÑOR CIBILS.- Por nuestra parte, representamos al sector algodón, o sea, hilanderías, tejedurías, tintorerías, terminaciones de algodón, y al sector varios. No estamos representando al sector de lanas o tops, así como tampoco al de hilados y tejidos de lana. Por lo tanto, como es lógico, nuestras expresiones sólo involucran a los sectores que representamos.

SEÑOR SAENS.- De todas maneras, aunque no estemos representando al sector lanero, igualmente podemos enumerar las empresas de ese rubro que han cerrado, van a cerrar o están en conflicto. Sucede que tenemos intereses distintos respecto a las empresas laneras que utilizan materia prima nacional y que tienen determinadas prerrogativas que nosotros no tenemos. Debemos aclarar que la industria algodonera mantiene una competencia directa con la importación de artículos que vienen subvencionados.

SEÑOR RICALDONI.- Cuando el señor Cibils habló de una inversión de U$S 20:000.000, ¿se estaba refiriendo a la parte de la industria textil que ustedes representan?

SEÑOR CIBILS.- Exactamente.

SEÑOR RICALDONI.- Si no entendí mal, dijeron que en la actualidad hay 40 empresas. ¿Nos podrían decir cuántas había hace cinco años?

SEÑOR CIBILS.- Es difícil precisar el número exacto de empresas que funcionan, debido a la gran cantidad de pequeñas industrias que existen. Por otra parte, nosotros estamos nucleados en la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay, y no todas las pequeñas empresas forman parte de ella. Por lo tanto, cuando dije que había 40 industrias, me estaba refiriendo a las afiliadas a la Asociación y a algunas otras cercanas. Se puede decir que hace unos años había más de 70 empresas, pero son números estimados.

SEÑOR RICALDONI.- Las reflexiones que les he escuchado apuntan, entre otras cosas, no a reclamar una especie de sombrilla protectora que no

parece muy compatible con los tiempos que están corriendo, sino a solicitar otro tipo de medidas --que si las entendí bien, las comparto totalmente-- contra las prácticas arancelarias y no arancelarias de terceros países, incluidos los integrantes del MERCOSUR.

Por otra parte, se habló del tema del futuro inmediato y, en ese sentido, quisiera hacer dos preguntas: ¿qué repercusión puede tener en los sectores textiles que ustedes representan, el régimen de admisión temporaria dentro del Tratado de Asunción y, por otra parte, el vinculado --ya que se habla de las reconversiones y modernizaciones-- con las importaciones de bienes de activo fijo? Estos dos temas se estuvieron discutiendo mucho en estos días a raíz de las negociaciones que se realizaron en la ciudad de Buenos Aires.

En resumen, con respecto a los temas de la admisión temporaria y de la importación de bienes de activo fijo, me gustaría saber si estas dos situaciones podrían verse mejoradas o empeoradas, en función de lo que ocurra con negociaciones que recién están comenzando a hacerse, luego de superadas algunas dificultades que todos conocemos respecto al proceso de integración.

SEÑOR ILLARIETI.- Antes de responder la pregunta del señor senador Ricaldoni, vinculada a la admisión temporaria, quisiera hacer un breve comentario. En nosotros incide altamente la estructura final del arancel externo común. Nuestras materias primas están aranceladas al 6% y tenemos numerosas perforaciones a cero en los acuerdos internacionales de ALADI y, en particular, en el acuerdo efectuado con México. Independientemente de que nuestro grado de abastecimiento proveniente de México sea relativamente bajo, esas concesiones sirven como parámetro de precios respecto de la oferta brasileña o argentina,

que tienen ese elemento como un nivel para fijarla.

El arancel externo común, al recoger la diversidad de estructuras industriales de cada uno de los países, hace que la mayoría de nuestros insumos, que están al 6% en el arancel nacional, pasen al 14%. Por lo tanto, integran --o integraban-- ese conjunto de asteriscos --en la jerga de negociación, que eran posiciones en la nomenclatura del MERCOSUR -- sobre los cuales el Uruguay objetaba la propuesta de los otros Estados partes. En un principio creímos que compartíamos esa observación con la representación argentina, pero en el devenir de las negociaciones y en la medida en que la Argentina y el Brasil fueron perfeccionando su entendimiento bilateral, nuestra posición quedó absolutamente solitaria.

En la resolución de las últimas negociaciones, dentro de ese gran paquete, todos los Estados parte retiraron las observaciones, quedando los niveles que en principio se habían prefijado en el subgrupo técnico 10. Todavía queda una etapa de verificación de consistencia, que es bastante compleja. En ese sentido, tenemos pocas posibilidades de que los niveles de materia prima bajen del 14%. Esto implica un inmediato aumento de costo para la industria nacional, porque para aquellos que estaban comprando en la región con un referente del 6% de arancel o del 0%, en virtud de los acuerdos con ALADI, ahora se les elevó al 14%. Esto afecta tanto a la exportación de la región como al mercado interno, porque en definitiva con un aumento de costo --en tanto nosotros estamos en los productos finales que fabricamos, con la estructura de un arancel externo común--, estamos en condición de unión aduanera y de libre comercio. Quiere decir que esos productos van a entrar sin recargo y nuestros costos internos de producción aumentarán.

Yendo estrictamente a la pregunta del señor senador Ricaldoni respecto al recurso de admisión temporaria, evidentemente la prórroga en el CAUCE y en el PEC, y el hecho de poder seguir usufructuando el régimen durante un período incierto --porque el CAUCE y el PEC se van desafectando de a quintas partes en cinco años consecutivos-- hace que por un tiempo podamos mantener nuestras corrientes de comercio, si estamos en la porción residual de dichos acuerdos. En definitiva, el CAUCE, el PEC y la admisión temporaria, no solamente nos permitían acceder a precios internacionales, sino además a materias primas diferenciadas. Para clarificar esto voy a poner un ejemplo, que si bien no corresponde estrictamente a las empresas que hoy estamos representando, forma parte de nuestro sector. Nuestro país exporta "sweaters" de fibra sintética --dentro del marco del CAUCE y el PEC-- amparándose en el hecho de que por el régimen de admisión temporaria accede a una materia prima europea que es claramente diferencial en calidad, respecto de la brasileña que proviene de un único productor; o sea que en este caso estaríamos entregados a una oferta monopólica. En el momento en que la materia prima sube al 14%, también inhabilita el acceso a ese producto de calidad diferencial y, por lo tanto, el negocio hace una implosión como una burbuja, no pudiendo continuar su existencia. Si la exportación de "sweaters" está en la porción del CAUCE y del PEC, que va sobreviviendo a los sucesivos recortes del 20% anual cuantitativo en la cantidad de concesiones, habrá opciones de comercio por un período de uno a cuatro años. De lo contrario, las opciones competitivas bajan drásticamente.

Con respecto a los bienes de capital, el tema tiene una particular importancia para nosotros porque somos uno de los sectores en el que hay oferta regional de dichos bienes. Esto debe ser considerado a la luz de la evolución histórica del desarrollo industrial en el Brasil, que es uno de los grandes oferentes de textiles en el mundo. Por ese motivo, la Comunidad Económica Europea lidera al grupo de países que tienen más derechos compensatorios fijados sobre una gran diversidad de productos, precisamente por su recurrencia a prácticas desleales de comercio.

Volviendo al tema inicial, señalo que nosotros no tenemos ese tipo de medidas.

El gran desarrollo de la industria textil brasileña hizo que los oferentes internacionales de tecnología vieran la oportunidad de radicar plantas ensambladoras. Evidentemente, existía un mercado en desarrollo y cuando la expansión cesara había un mercado de reposición que justificaba tener esos enclaves industriales en territorio brasileño. Más que como el desarrollo de una tecnología propia, han surgido como ensambladores de "kits" provenientes de las matrices, con una tradicional política de las empresas generadoras de tecnología de punta, que mandan al mercado productos de dos generaciones atrás. Lo que se fabrica en la región no es el "up to date" en tecnología, sino que se trata de digerir los "stocks" que quedaron de la versión anterior hasta que el mercado termine de absorberlo.

En nuestro rubro de actividad hay oferta regional, pero no es la que habitualmente le interesa a la industria uruguaya, que ha tratado

que el mercado regional no fuera su única posibilidad e intentó estar en condiciones de acceder a otro tipo de mercados. Además, para superar determinadas desventajas estructurales --la primera de ellas fue la escala de producción-- ha debido recurrir a la mejor tecnología disponible y se ha manejado con incorporaciones que, a través de la Ley de Promoción Industrial y de los decretos automáticos de exoneración de recargos mínimos, se han hecho a arancel cero. Pasar a un esquema del 14% de arancel, evidentemente, implica una grave pérdida de competitividad en la región, ya que aumentamos en un 14% el costo de tecnología o, si no se puede soportar dicho incremento, debemos acceder a una tecnología de menor desarrollo.

Durante su evolución, la industria textil dejó de ser manufacturera para convertirse en capital intensivo. Si analizamos una inversión tecnológica desde sus inicios, es decir, no una renovación parcial de una fábrica ya instalada, podemos observar que la incidencia de las amortizaciones del activo fijo productivo sobre el costo del producto puede ser superior a la incidencia del costo salarial. Inclusive, para una hilandería podría decirse que el puesto de trabajo representa inversiones no inferiores a los U$S 150.000, con lo que la industria textil pasa a definirse como capital intensivo. Toda medida que haga aumentar este factor de costo, evidentemente, es contrario a nuestra competitividad.

Si además, el sector intenta participar en otros mercados en forma incipiente, como lo está haciendo en México y en la Comunidad Económica Europea, cualquier ventaja que arroje en el Arancel de Bienes de Capital, se la está dando a los competidores de la zona. Cuando vendemos en México una prenda o un tejido, estamos compitiendo con

Filipinas o Tailandia y no veo ninguna explicación lógica por la cual un acuerdo regional obligue a la industria uruguaya a ceder un centésimo de ventaja sobre la oferta de dichos países.

Por lo tanto, el tema del arancel sobre los bienes de capital es altamente trascendente. En los acuerdos firmados, en la decisión del Consejo del Mercado Común, hay un período de convergencia lineal y automático del 14% y un grupo ad hoc que tendrá que determinar qué es competitivo tecnológicamente en la región.

Se trata de temas muy difíciles en los que se producirán fuertes litigios y en los que, además, partimos de que la nomenclatura arancelaria de los capítulos 84 y 85 es absolutamente generalizadora y, en consecuencia, insuficiente para identificar biunívocamente qué se fabrica y qué no en la región. Por ejemplo, si hablamos de telares, debemos determinar si se trata de los de lanzadera, de lanza flexible, de lanza rígida, de agua, de aire o de calado ondulante. Es posible que haya una oferta brasileña para dos tipos de ellos pero no para los restantes, que cuentan con mayor tecnología. ¿Por qué debido a un defecto de nomenclatura vamos a englobar todos los tipos de tecnología sobre determinada maquinaria en un compromiso de arancel externo común?

SEÑOR RICALDONI.- Naturalmente, lo expresado pone de manifiesto preocupaciones que todos tenemos, más allá de que en lo personal vea como menos desalentadoras algunas de las negociaciones que culminaron los otros días en Buenos Aires mejor de lo que se esperaba. Sin embargo, el problema existe y es bueno tener claro que hay etapas todavía no transitadas, que pueden crear dificultades no sólo a sectores de la actividad industrial, como el que hoy nos visita, sino también a otros.

Nosotros hemos planteado la misma pregunta en la Comisión de Industria y Energía a la Cámara de Industrias y ésta ha destacado cierta preocupación sobre lo relativo al régimen de admisión temporaria en lo vinculado a la importación de bienes de capital, por las mismas razones que se acaban de expresar. A la luz de lo manifestado por el ingeniero Illarieti, que acaba de hacer uso de la palabra con claridad, precisión y gran capacidad para poner ejemplos, diría que para nosotros es realmente importante.

SEÑOR IRURTIA.- Quisiera escuchar alguna expresión sobre la importancia que los temas tienen en su conjunto. De acuerdo con lo manifestado, me da la impresión de que el tema tratado en primer término, relativo al precio mínimo de exportación, tiene una importancia realmente capital y está incidiendo en forma muy puntual y directa en la vida actual, en lo que es la actividad industrial. Creo que el arancel externo común es un elemento que tendrá gran influencia en la nueva instrumentación y el desarrollo efectivo de la competitividad. Además, también tendría cierta influencia el desfase actual del dólar. Reitero que quisiera escuchar expresiones relacionadas con algún escalonamiento de incidencias, ya que de esa manera nosotros también podríamos tener una acción más preponderante sobre determinados elementos puntuales. A veces, el enfoque general es un poco más difícil.

SEÑOR CIBILS.- Como bien lo menciona el señor senador Irurtia, existen varios temas que son de mucha importancia. Por un lado --como lo dijo el señor senador Ricaldoni--, debemos pensar en la integración a la región; por otro, hay que considerar nuestra incorporación al mundo con la rebaja de aranceles. Asimismo, hay que tomar en cuenta --como señalaba el señor senador Irurtia-- el proceso de desfase de los costos internos con respecto al tipo de cambio, que es un problema general sobre el que no hemos hecho hincapié, pero que estamos sufriendo al igual que otros sectores.

Todos estos problemas que hemos citado son importantes, y en igual medida lo es el de los precios mínimos de exportación, tema que, obviamente, debe ser resuelto con urgencia. El origen radica en un primer decreto dictado por el Poder Ejecutivo sobre el asunto el 8 de marzo, que ya tenía algunas carencias. El segundo, de fecha 8 de julio, tiene carencias más graves que el anterior, que fueron aprovechadas rápidamente por los importadores para la introducción de mercaderías que estaban en zonas francas o que se traen por avión, lo que generó un daño al mercado interno para la próxima temporada de verano, ya que nuestros clientes no se animan a hacer pedidos o a planificar porque temen que en cualquier momento aparezcan productos importados de distintos orígenes a precios muy bajos.

SEÑOR ILLARIETI.- Comparto las expresiones vertidas por el ingeniero Cibils sobre un tema que hemos analizado profundamente en el seno de nuestra gremial. De todos modos, voy a dar algunos argumentos muy claros que remarcan la importancia de este problema.

En 1988, sobre el consumo aparente, el producto importado representaba el 9 %, y en 1993 es del 62 %. En lo que tiene que ver con el Acuerdo Multifibras, se entiende que hay desordenamiento de mercado cuando el crecimiento de importaciones es superior al 3 % y, de hecho, lo acota a un crecimiento ordenado de un 3 % anual acumulativo. En cinco años hemos multiplicado por veintisiete las unidades físicas; se puede decir que tenemos una industria que está en retroceso. Ahora bien, ¿saben cuál es la principal crítica que tiene el decreto de precios mínimos de exportación? En realidad, no tiene relación con el Acuerdo Multifibras o con que no digamos la verdad, sino con el hecho de que cualquier restricción no arancelaria favorece el contrabando. Por lo tanto, ante la incapacidad de controlarlo, no se pueden fijar precios mínimos o restricciones no arancelarias --en un concepto amplio--, porque se estaría favoreciendo a ese otro sector informal de la actividad. Es evidente, entonces, que nos preocupa el hecho de que la ineficacia para controlar un determinado problema --que existe y es endémico--, genere como contrapartida la no aplicación de determinados instrumentos legales justificados por un sector de la actividad que paga religiosamente sus impuestos.

SEÑOR RICALDONI.- Deseo saber si es oficial esa información de que una protección derivada de precios mínimos de importación más realistas --y quizás más altos-- favorecería indirectamente el contrabando.

SEÑOR ILLARIETI.- Es el principal argumento que maneja gremialmente el conjunto de importadores y es el que ha sido recogido por los delegados técnicos de la Comisión que estudia el tema.

SEÑOR RICALDONI.- Además de todos estos problemas, existe una tendencia a demorar el tratamiento de gestiones o de expedientes de este tipo

cuando se expide la renovación de los precios mínimos de exportación. Todo ese proceso es muy lento y desgastante, lo que lleva no sólo a renovar la gestión cada tres o cuatro meses, sino también a que nunca se sabe lo que va a ocurrir hasta último momento.

SEÑOR ILLARIETI.- Este trámite no sólo es lento y engorroso, sino que cuando se fijaron los precios mínimos de exportación en el mes de marzo, la Mesa de Valoraciones del Banco de la República-Dirección Nacional de Aduanas debió determinar también los precios de exportación --ya que está facultada por ley a hacerlo--, para contener o limitar de algún modo las posibles elusiones del recargo móvil. Una vez que se tomó la resolución por unanimidad de los miembros de la Mesa de Valoraciones, misteriosa e ineficazmente la Administración tardó doce días en hacerla efectiva. En ese lapso se vaciaron los depósitos de las zonas francas y se despacharon alrededor de U$S 40:000.000 de mercadería, con una evolución de precios CIF declarados que llegó a cuadruplicar los existentes previamente en la estadística oficial, en una clara maniobra de elusión del recargo móvil.

En nuestro país, el negocio textil es muy peculiar. Somos muchos los que participamos --son más de 800 los importadores habituales de productos textiles--, se procesan aproximadamente 250 DUI por día, en lo que tiene que ver con la parte textil y cualquier falencia de horas en la vigencia de una norma administrativa hace que en un mercado ávido como el nuestro cada uno trate de sacar las ventajas que le corresponden.

SEÑOR PRESIDENTE.- Deseo saber a qué obedeció ese retardo de doce días que usted mencionó.

SEÑOR ILLARIETI.- Se debió a una petición de la Asociación de

Despachantes de Aduana que solicitó un plazo para poder divulgar la norma, antes de su entrada en vigencia, entre sus clientes. Alertamos que se iba a modificar la base imponible para poder hacer todas las liquidaciones. Por lo tanto, previo a la vigencia de esta disposición, el precio promedio de las camisas provenientes del Lejano Oriente y de Panamá era de 80 centavos de dólar; luego no hubo camisas de menos de U$S 4,50, con lo cual se eludió el recargo móvil sobre importaciones cuantiosas.

Quisiera dar un dato ilustrativo. En los cinco meses de vigencia de los precios mínimos de exportación, más allá de todas nuestras observaciones sobre sus valores absolutos, modos de aplicación, etcétera, la industria nacional ha seguido cayendo en su nivel de actividad. Entonces, queda demostrado, de hecho, la ineficacia del instrumento legal tal como está diseñado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la información que nos han brindado, la que seguramente será de suma utilidad para esta Comisión.

Por otra parte, cabe señalar que la semana que viene se celebrará una reunión de las Comisiones de Asuntos Internacionales, de Industria y Energía, de Ganadería, Agricultura y Pesca, entre otras, con legisladores de ambas Cámaras, donde se recibirá al señor Ministro de Relaciones Exteriores, a fin de considerar todo lo relativo a los últimos acuerdos alcanzados sobre el tema MERCOSUR. Indudablemente, en esa oportunidad aprovecharemos para realizar algunos pedidos de informes, como por ejemplo, sobre la situación de la industria textil, algodonera, automotriz, etcétera.

Evidentemente, la información recibida es muy abundante, pero de todas formas si en otra ocasión desean agregar algún otro elemento que en el día de hoy pueda haber quedado pendiente, la Comisión los recibirá nuevamente con mucho gusto.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 10 minutos)

25×